

**RESUMO
IMOBILIÁRIO**
WWW.RESIMOB.COM.BR[\(https://www.resimob.com.br/\)](https://www.resimob.com.br/)[Home \(https://www.resimob.com.br/\)](https://www.resimob.com.br/)[Luiz Paulo Junior \(https://www.resimob.com.br/quem-somos/\)](https://www.resimob.com.br/quem-somos/)[As mais lidas \(https://www.resimob.com.br/as-mais-lidas/\)](https://www.resimob.com.br/as-mais-lidas/)[Artigos](#) ▾[Notícias](#) ▾[Videos \(https://www.resimob.com.br/videos/\)](https://www.resimob.com.br/videos/)[Fale comigo \(https://www.resimob.com.br/contato/\)](https://www.resimob.com.br/contato/)[Home\(https://www.resimob.com.br/\)](https://www.resimob.com.br/) > [Artigos\(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/) > A reinvenção do mercado imobiliário[\(https://www.resimob.com.br/contato/\)](https://www.resimob.com.br/contato/)[\(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/)[Artigos \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/) / [Opinião Resumo Imobiliário](#)

A reinvenção do mercado imobiliário

por [Luiz Paulo Junior \(https://www.resimob.com.br/author/junior/\)](https://www.resimob.com.br/author/junior/) 10 de julho de 2017

👁 42530

[👍 Curtir 19 mil](#)

“Aqueles que não conhecem a História estão fadados a repeti-la”. Apesar de essencial, o pens do filósofo irlandês, Edmund Burke, é raramente aplicado. Em momentos de transição, roga-se sempre por uma reflexão da sociedade em busca da solução de erros cometidos no passado.

Inquestionavelmente, posso afirmar, com expertise para tal, que a “década de ouro” do mercado imobiliário brasileiro (2005-2015), foi movida pela falta de experiência e amadorismo empresarial. A percepção dos espectadores que souberam apenas de certos acontecimentos do período, está muito longe do que foi a nossa realidade. Nos últimos 15 anos, o jogo financeiro e econômico travado no setor, criou situações amargas e decisões impensadas. Sem dúvida, qualquer mercado do País possui suas particularidades e histórias, mas o que aconteceu no setor imobiliário ultrapassa a compreensão de muitas pessoas.

O novo mercado

Atestar uma tendência ou convergência demanda análise de dados empíricos, muita disciplina e, acima de tudo, neutralidade de opinião. Formar julgamentos é arriscado, pois os mesmos podem interferir diretamente no destino de meus leitores, levando-os a trilhar caminhos que não foram escolhidos por conta própria. Em meus textos, ao invés de tecer comentários superficiais sobre o nosso cotidiano, procuro esclarecer dinâmicas de conclusões, mostrando aos interessados as diferentes nuances do mercado, para que a partir delas, se posicionem em termos de sua própria vontade.

A “industrialização” da incorporação imobiliária

Após tantos anos no mercado, entendo que as construtoras que abriram capital na Bolsa de Valores cometeram uma falha que pode custar a sua sobrevivência. Obviamente, construção civil não se enquadra ao *Fordismo*. O nosso sistema de produção não possui linha de montagem, muito menos fabricação em massa. A abertura de capital em busca de maior alavancagem (ou criado um lema para qualificar a operação dessas empresas: “ Lançar, e muito, é preciso”). De fato, a valorização das ações de uma companhia está ligada à quantidade de negócios desenvolvidos por ela. Quanto mais se produz, mais se valoriza. Por isso víamos lançamentos diários em todo o Brasil. Não importava mais a localização, tipologia, ou estudos básicos de mercado, pois o importante era lançar. Os resultados foram empreendimentos mal estruturados, preços invendáveis e condições débeis que detonaram as finanças de todas as construtoras de capital aberto.

A construção imobiliária demanda muita cautela. Não se cresce nesse mercado ofertando milhares de unidades sem os devidos estudos. O bom empresário deve saber acelerar seus negócios, bem como desacelerá-lo, para que não haja uma interrupção brusca em seus planos. Cada empreendimento precisa de uma vida própria, um carinho pessoal para que seus números sejam saudáveis tanto para a companhia quanto para o cliente. O novo mercado irá interromper o ciclo frenético e impaciente de ações em Bolsas de Valores e retornará ao velho e bom jeito de empreender, isto é, empresas menores e enxutas.

O mal dos distratos

A venda de imóveis na planta é uma realização puramente tupiniquim. Outros mercados podem até oferecer tal modalidade, porém em número restrito. No mundo, é comum o incorporador obter o financiamento de todo o dinheiro necessário para se construir um empreendimento, e somente após sua conclusão, efetuar a venda de suas unidades autônomas. No Brasil, os bancos realizam a análise do empreendimento através da quantidade de unidades vendidas, capacidade de pagamento da incorporadora e da viabilidade do próprio investimento. A operação perfeita de uma incorporação seria o repasse de todos os clientes que optaram em financiar o saldo <devedor às instituições financeiras, e em contrapartida>, a incorporadora receberia o valor a vista dos bancos abrindo caminho para novos negócios e/ou quitação de dívidas. Mas, infelizmente, a realidade mostrou-se diferente.

crédito (funding), as falhas em análises de crédito, e principalmente a ausência de penalidades na realização de distratos, culminaram no "crack" do paradigma de vendas da última década. Veio a tona a bolha dos distratos. O dilema é que, após o distrato, o empréstimo tomado junto ao banco continua em nome do incorporador. Logo, se o comprador desiste da compra antes do repasse ao banco, o incorporador assume integralmente o valor que fora absorvido junto à instituição financeira para a construção da fração daquela unidade. O incorporador fica altamente imobilizado e devendo ao banco. O resultado foi a inegável falência de centenas de incorporadores e construtores em todo o País.

A reinvenção do novo mercado precisa analisar o risco altíssimo configurado pela tabela de venda de imóveis na planta. Sem dúvida, a rescisão precisa ser penalizada. O cliente que optou por comprar na planta, e ofereceu à construtora o aval na tomada de recursos para a construção do empreendimento, não pode simplesmente desistir do previamente acordado, e requisitar 100% do que foi pago. Esse entendimento de que em caso de pânico, o cliente deixa a bomba com a construtora, está errado. Obviamente, a legislação pró-cliente em contratos de compra e venda na planta motivou a alta especulação no setor, uma vez que o risco do negócio foi obrigatoriamente imputado às construtoras. Certamente, a maior cláusula abusiva do setor imobiliário que ajudou a acelerar o colapso do mercado.

O “exército de corretores”

“Profissão do momento!” “Mude de vida!” “O sangue das imobiliárias tem poder!” Não é auto-ajuda, muito menos comunicado de Igreja, eram anúncios de imobiliárias durante o boom imobiliário que acontecia. **Era praxe, há alguns anos, encontrar diversos anúncios de vagas para novos corretores neste padrão. Tão rápido quanto a nova leva de negócios imobiliários, foi a contratação de novos corretores. A necessidade de se alimentar um mercado em fúria traduziu-se na contaminação da profissão do intermediador de venda.**

Diferentemente da classe que se tentava manter no passado, a nova leva de contratados contava com carência de tempo para preparação profissional, a qualidade de opinião e consultoria despencaram. Não havia noção sobre financiamento, documentação e legislação. Os novos corretores, que sonhavam com o longínquo “*El Dorado*”, eram alistados e literalmente jogados num mercado de burocracias, minúcias e particularidades.

A saída em massa de corretores já era esperada pelo mercado. O futuro reserva espaço apenas para trabalhadores que se especializaram na profissão. Aqueles que entraram para buscar tão somente o “*dinheiro fácil*”, ou foram fisgados por uma realidade midiática de dinheiro fácil, retornarão aos seus ofícios ou buscarão novas oportunidades. Restarão apenas os mais estruturados e conhecedores, como sempre foi a profissão de corretor de imóveis.

Os Barões imobiliários

A última década registrou a concentração de um número excessivo de vendas em pouquíssimas imobiliárias. Formou-se um monopólio de escolhas no setor, concentrando muito poder de venda nas mãos de um número limitado de empresas. É neste ponto que nascem os Barões Imobiliários, ou as grandes imobiliárias.

Em virtude da magnitude que o boom imobiliário ganhava, e o volume que se formava, nasceu a expressão “*exército de corretores*”. O intuito era inchar a máquina imobiliária com o maior número de pessoas. **Não importava qualificação, procedência, grau de instrução ou preparação.** Era uma forma de convencimento dos incorporadores e construtoras. Fisgava-se o maior número de lançamentos no mercado.

Aliás, a nova estratégia das imobiliárias era mantê-los como um telemarketing pessoal. O corretor deixou de ser o grande intermediador e se torna um mero telefonista. Um paradigma histórico fora quebrado por necessidades temporais e emergenciais. O corretor ligava, oferecia o imóvel para 50 a 100 pessoas por dia, e tentava marcar alguma visita ou agendamento para um futuro lançamento. Caso houvesse interesse por parte do cliente, o gerente assumia a negociação e prosseguia em caso de fechamento.

<A responsabilidade do Barão na venda era muito pouca ou nenhuma. Seus corretores realizavam o trabalho de forma massificada. Se o empreendimento lograsse êxito, o resultado seria ótimo para a imobiliária, caso contrário era abandonado ou taxado de “mico” pela própria empresa. O quem está quebrando são os incorporadores que aceitaram as vendas realizadas pelas imobiliárias no frenesi do lançamento. A pressão era muito forte sobre o setor. Muitas vendas foram concluídas pelo simples interesse de faturar a corretagem. Nunca se pensou na possibilidade do distrato ou na condição financeira do cliente no repasse aos bancos.

Foi o negócio da década! Nunca se ganhou tanto, em tão pouco tempo e de forma industrializada. O que importava era a rotatividade financeira, e não o carinho e atenção ao empreendimento em questão. Na última década, a imobiliária perdeu o crachá de empresa caseira, e transformou-se em uma produtora de vendas em série.

Linhas de financiamento

Arrisco dizer que, atualmente, nosso País passa pela maior escassez de crédito de sua história. A política não sustentável de consumo de crédito levou o Brasil a uma parada brusca na concessão de financiamentos imobiliários. Seguindo os preceitos mais primitivos e extrativistas, e sem a menor precaução, consumimos os recursos da poupança (SFH) e do FGTS (Minha Casa Minha Vida, FGTS Pró-Cotista e SFH). Nas últimas décadas, o incentivo governamental à formação de novos meios de financiamento foi desprezível, criando, assim, uma forte dependência da caderneta e do Fundo de Garantia como garantidores da Pátria. Em 2015/16, chegamos a um ponto tão grave que linhas do SFH sofreram adaptações antes de um possível colapso da caderneta de poupança, o FGTS Pró-Cotista foi interrompido em diversas categorias devido a carência de recursos e má estruturação, e o Minha Casa Minha Vida tornou-se um coadjuvante pobre por falta de recursos do Tesouro Nacional.

Além da alteração de diversas linhas de financiamento, a escassez também se mostra rigorosa nas análises de crédito realizadas por instituições financeiras. Aqueles que usaram o sistema notaram que ser aprovado junto a um banco tornou-se uma tarefa árdua. Com menos crédito para emprestar, extraoficialmente os bancos realizam um filtro em suas análises aceitando somente os clientes que lhes convêm, ou postergando suas decisões de aceite ou recusa até que uma das partes (comprador ou vendedor) desista do negócio. Assinar um contrato de <financiamento tornou-se uma vitória digna de medalha de ouro.

Aprendendo com os erros

O mercado imobiliário brasileiro começa a experimentar uma nova fase. Acabou um nicho de mercado de dependia de lançamentos semanais e vendas relâmpago. Retornaram os “velhos investidores”, cujo preceito primordial de compra é custo benefício. O espetáculo não faz mais uma venda. O cliente não aceita mais essa situação.

Prepare-se culturalmente para o novo mercado imobiliário. Repense e reveja seus conceitos. Não existe fórmula milagrosa, basta reconhecer os erros do passado e adaptar-se às condições atuais.

Dentre todos os fatos históricos, podemos dizer com clareza que o mercado sempre persistiu, apesar dos inegáveis percalços. É fato que momentos difíceis sempre foram enfrentados e dificuldades superadas, entretanto a única e salutar conclusão que tomamos dos acontecimentos passados é que

“o mercado imobiliário não acaba, ele apenas se adapta a cada dia”.

Tags



Luiz Paulo Junior (<https://www.resimob.com.br>)

(<https://www.resimob.com.br/author/junior/>)

O especialista em mercado imobiliário. Formado em Relações internacionais e possuidor de um curriculum de 5 idiomas, Luiz Paulo Junior descobriu no mercado imobiliário a sua profissão. Com 15 anos de experiência no mercado imobiliário, trabalhou como diretor executivo de incorporadora e construtora. Por opção, atualmente é treinador, palestrante e consultor do mercado imobiliário. Usando sua inteligência imobiliária e experiência adquirida durante os anos, tornou-se

um grande especialista no assunto, sendo considerado um profissional versátil, capaz de atuar em todos os ramos do mercado imobiliário. Seu objetivo é transmitir sua experiência ao mercado. Torná-lo mais seguro, ágil e interessante. Possui a pretensão da quebra de paradigmas históricos e o desenvolvimento do alto estudo do mercado por todos os envolvidos.

PUBLICIDADE



[Artigos \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/) /

[Opinião Resumo Imobiliário \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/)

[Financiamento de imóveis comerciais cai 74% em 4 anos](https://www.resimob.com.br/financiamento-de-imoveis-comerciais-cai-74-em-4-anos/)

(<https://www.resimob.com.br/financiamento-de-imoveis-comerciais-cai-74-em-4-anos/>)

7 meses atrás por [Luiz Paulo Junior \(https://www.resimob.com.br/author/junior/\)](https://www.resimob.com.br/author/junior/)

AS MAIS LIDAS DE TODOS OS TEMPOS

1. [Uma bomba chamada TR: Taxa Referencial. Veja o impacto da correção no financiamento](https://www.resimob.com.br/uma-bomba-chamada-tr-taxa-referencial-veja-o-impacto-da-correcao-no-financiamento/) (https://www.resimob.com.br/uma-bomba-chamada-tr-taxa-referencial-veja-o-impacto-da-correcao-no-financiamento/)
4 anos atrás 👁 77357
2. [A diferença entre Instrumento Particular e Público](https://www.resimob.com.br/a-diferenca-entre-instrumento-particular-e-publico/) (https://www.resimob.com.br/a-diferenca-entre-instrumento-particular-e-publico/)
4 anos atrás 👁 67185
3. [A importância do reconhecimento de firma em contratos](https://www.resimob.com.br/a-importancia-do-reconhecimento-de-firma-em-contratos/) (https://www.resimob.com.br/a-importancia-do-reconhecimento-de-firma-em-contratos/)
4 anos atrás 👁 65201
4. [É o fim da PDG? Entenda a situação atual da incorporadora](https://www.resimob.com.br/e-o-fim-da-pdg-entenda-a-situacao-atual-da-incorporadora/) (https://www.resimob.com.br/e-o-fim-da-pdg-entenda-a-situacao-atual-da-incorporadora/)
4 anos atrás 👁 64848
5. [Entenda como funciona a venda de imóveis em espólio](https://www.resimob.com.br/entenda-como-funciona-a-venda-de-imoveis-em-espolio/) (https://www.resimob.com.br/entenda-como-funciona-a-venda-de-imoveis-em-espolio/) <https://www.resimob.com.br/prefeitura-do-rio-propoe-sancionamento-de-satras-comerciais-a-da-pdg/>
4 anos atrás 👁 61789
6. [Tabela de comprometimento de renda da nova linha de financiamento da Caixa](https://www.resimob.com.br/tabela-de-comprometimento-de-renda-da-nova-linha-de-financiamento-da-caixa/) (https://www.resimob.com.br/tabela-de-comprometimento-de-renda-da-nova-linha-financiamento-da-caixa/)
3 anos atrás 👁 56976
7. [O fim de uma era. Você ainda aposta em venda na planta?](https://www.resimob.com.br/o-fim-de-uma-era-voce-ainda-aposta-em-venda-na-planta/) (https://www.resimob.com.br/o-fim-de-uma-era-voce-ainda-aposta-em-venda-na-planta/)
3 anos atrás 👁 47261
8. [Resumo Imobiliário abre a caixa preta do FGTS Pró-Cotista](https://www.resimob.com.br/resumo-imobiliario-abre-a-caixa-preta-do-fgts-pro-cotista/) (https://www.resimob.com.br/resumo-imobiliario-abre-a-caixa-preta-do-fgts-pro-cotista/)
3 anos atrás 👁 46046

9. [A reinvenção do mercado imobiliário \(https://www.resimob.com.br/a-reinvencao-do-mercado-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/a-reinvencao-do-mercado-imobiliario/)
2 anos atrás 👁 42530

10. [Tabela de comprometimento de renda da linha SBPE da Caixa \(https://www.resimob.com.br/tabela-de-comprometimento-de-renda-da-linha-sbpe-da-caixa/\)](https://www.resimob.com.br/tabela-de-comprometimento-de-renda-da-linha-sbpe-da-caixa/)
3 anos atrás 👁 40332

CATEGORÍAS

[Artigos \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/) (233)

[Condições de Financiamento \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/condicoes-de-financiamento/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/condicoes-de-financiamento/) (60)

[Condomínio \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/condominio/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/condominio/) (2)

[Conhecimento imobiliário \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/conhecimento-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/conhecimento-imobiliario/) (21)

[Dicas e Sugestões \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/dicas-e-sugestoes/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/dicas-e-sugestoes/) (1)

[English version \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/english-version-categoria-artigos/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/english-version-categoria-artigos/) (4)

[Entrevistas \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/entrevistas/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/entrevistas/) (3)

[História Imobiliária \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/historia-imobiliaria/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/historia-imobiliaria/) (7)

[Índices de correção \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/indices-de-correcao/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/indices-de-correcao/) (15)

[Informações técnicas \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/informacoes-tecnicas/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/informacoes-tecnicas/) (97)

[Mercado Imobiliário \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/mercado-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/mercado-imobiliario/) (115)

[Mercado imobiliário de A a Z \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/mercado-imobiliario-de-a-a-z/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/mercado-imobiliario-de-a-a-z/) (23)

[Mercado imobiliário internacional \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/mercado-imobiliario-internacional/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/mercado-imobiliario-internacional/) (22)

[Notícias \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/) (241)

[Opinião Resumo Imobiliário \(https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-artigos/opiniao-resumo-imobiliario/) (83)

[Resumo Imobiliário na mídia \(https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/resumo-imobiliario-na-midia/\)](https://www.resimob.com.br/categoria-noticias/resumo-imobiliario-na-midia/) (8)

TAGS

[mercado imobiliário](#)

[financiamento](#)

[caixa](#)

[SFH](#)

[decisão judicial](#)

[venda](#)

[crise](#)

[poupança](#)

[compra](#)

[SFI](#)

[aluguel](#)

[imóveis](#)

[taxa de juros](#)

[imóvel](#)

[FGTS](#)